

**ANALISIS SITEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS AKTIVITAS  
PENJUALAN KREDIT  
(STUDI KASUS PADA PT. KASG)**

**SKRIPSI**



Disusun Oleh:

Nama : Nilasari Koesrahmadani

NIM : 01112062

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS NAROTAMA SURABAYA  
2016**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
ABSTRAK .....	x
ABSTRACT .....	xi
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumasan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Batasan Penelitian .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	6

2.1	Penelitian Terdahulu .....	6
2.2	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	10
2.2.1	Definisi Sistem .....	10
2.2.2	Definisi Sistem Akuntansi .....	10
2.2.3	Tujuan Sistem Akuntansi .....	11
2.3	Aktivitas Penjualan Kredit .....	13
2.3.1	Fungsi-fungsi Aktivitas Penjualan Kredit .....	13
2.3.2	Dokumen dan Catatan Aktivitas Penjualan Kredit .....	14
2.4	Definisi Piutang .....	18
2.5	Sistem Pengendalian Internal .....	20
2.5.1	Pengertian Sistem Pengendalian Internal .....	20
2.5.2	Tujuan Sistem Pengendalian Internal .....	23
2.5.3	Struktur Sistem Pengendalian Internal .....	24
2.5.4	Komponen Sistem Pengendalian Internal .....	26
2.5.5	Prinsip-prinsip Sistem Pengendalian Internal .....	27
2.5.6	Manfaat Pengendalian Internal .....	32
2.5.7	Kelemahan Pengendalian Internal .....	33
2.6	Kerangka Berpikir .....	34
BAB III METODE PENELITIAN .....		35
3.1	Jenis Penelitian .....	35
3.2	Objek Lokasi Penelitian .....	35

3.3	Pengumpulan Data .....	36
3.3.1	Sumber Data .....	37
3.3.2	Instrumen Penelitian .....	38
3.3.3	Teknik Pengumpulan Data .....	38
3.4	Teknik Analisis Data .....	41
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....		43
4.1	Gambaran Umum Perusahaan .....	43
4.1.1	Visi dan Misi Perusahaan .....	44
4.2	Jenis Usaha .....	44
4.3	Sebaran Usaha .....	45
4.4	Struktur Organisasi .....	45
4.5	Uraian Tugas, Wewenang, dan Tanggung Jawab .....	47
4.6	Analisis dan Pembahasan .....	53
4.6.1	Aktivitas Penjualan Kredit Perusahaan .....	53
4.6.2	Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Aktivitas Penjualan Perusahaan .....	60
4.6.3	Siklus Akuntansi Perusahaan .....	65
4.6.4	Analisis terhadap Sistem Pengendalian Internl atas Aktivitas Penjualan Kredit .....	69
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....		82

5.1 Kesimpulan .....	82
5.2 Saran .....	83
DAFTAR PUSTAKA .....	85
LAMPIRAN	





## HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

TELAH DIUJI DAN DIPERTAHANKAN  
PADA HARI SELASA, TANGGAL 09 AGUSTUS 2016

Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN  
INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT  
(STUDI KASUS PADA PT. KASG).

Disusun Oleh : NILASARI KOESRAHMADANI  
NIM : 01112062  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Prodi : Akuntansi  
Perguruan Tinggi : Universitas Narotama Surabaya

Dihadapan Team Penguji :

1. Dr. Agus Dwi Sasono, SE., M.Si., Ak ..... 
2. Prof. Dr. Soebandi, SE., Ak., CA., CPA ..... 
3. Rony Wardhana, SE., M.Ak., CPAI ..... 

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT (STUDI KASUS PADA PT. KASG)**

Oleh:

Nilasari Koesrahmadani

Dosen Pembimbing:

<sup>1</sup>Prof. Soebandi, SE.,AK.,CA.,CPA., <sup>2</sup>Bayu Nurcahyo Andini, SE.,MSA.,AK.,CA.,CPA.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami struktur pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit yang telah diterapkan oleh PT. KASG dan apakah telah dilaksanakan dengan baik oleh manajemen PT. KASG.

Metode yang digunakan adalah metode jenis penelitian deskriptif, jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dan metode analisis data yang digunakan adalah metode kualitatif dan deskriptif yaitu metode yang menguraikan suatu masalah yang berhubungan dengan mencatat, menganalisa data sehingga dapat diambil kesimpulan yang sesuai dengan pokok permasalahan.

Hasil dari penelitian ini secara keseluruhan struktur pengendalian internal penjualan kredit telah berjalan efektif, yaitu mencakup unsur pokok pengendalian internal: struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, system wewenang dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya.

Kata Kunci : sistem pengendalian internal, efektivitas, penjualan kredit

## **ABSTRACT**

### **ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM SALES CREDIT ACTIVITIES (Case Study at PT. KASG)**

*By:*  
Nilasari Koesrahmadani

*Advisor Lecturer :*

<sup>1</sup>Prof. Soebandi, SE.,AK.,CA.,CPA., <sup>2</sup>Bayu Nurcahyo Andini, SE.,MSA.,AK.,CA.,CPA.

*The purpose of this study is to understand the structure of internal control over credit sales system that has been implemented by PT. KASG and whether it has been implemented properly by the management of PT. KASG. The method used is descriptive research method, the type of data used are primary data and secondary data, data collection techniques is interview, observation and documentation. And methods of data analysis used is qualitative and descriptive method that describes a problem relating to record, analyze the data so that it can be concluded that according to the subject matter.*

*The results of this study the overall structure of the internal control of credit sales has been effective, which includes the main elements of internal control: an organizational structure that separates functional responsibilities explicitly, the system of authority and procedures for recording, healthy practice in carrying out its duties and functions, employee quality up to its responsibilities.*

*Keywords: internal control system, effectiveness, credit sales*



## KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan mengenai analisis pengendalian internal pada aktivitas penjualan secara kredit PT. KASG, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. PT. KASG memiliki struktur organisasi dengan pemisahan fungsi dan pembagian wewenang yang jelas dalam aktivitas penjualan kreditnya, dimana tidak ada transaksi yang dari awal sampai akhir dilaksanakan oleh satu bagian saja dalam perusahaan meskipun masih terdapat kelemahan dalam pembagian wewenang, yaitu fungsi kredit tidak melakukan pengecekan terlebih dahulu batas kredit *customer* sebelum memberikan otorisasi, direksi langsung memberikan otorisasi dikarenakan perusahaan ini merupakan perusahaan afiliasi. Dengan bentuk struktur perusahaan seperti ini, menimbulkan banyak piutang *outstanding* dari beberapa pelanggan, akibat kurangnya pengendalian internal dalam pemberian persetujuan batas kredit pelanggan. Kelemahan ini ada karena kebijakan dengan sistem kepercayaan yang diterapkan pada perusahaan afiliasi.
2. PT. KASG telah memiliki prosedur otorisasi yang memadai, perancangan, serta penggunaan dokumen dan catatan yang cukup. Pelaksanaan suatu transaksi harus mendapat otorisasi pihak yang berwenang dan setiap dokumen yang digunakan bernomor urut tercetak serta penggunaannya dapat dipertanggungjawabkan, dokumen dan catatan yang digunakan dirancang untuk

memenuhi *beberapa* keperluan sekaligus, sebagai contoh *invoice* dirancang sebagai dasar pencatatan transaksi penjualan dalam jurnal penjualan dan digunakan sebagai dokumen penagihan pada *customer*.

3. Hasil analisis terhadap berbagai dokumen dalam aktivitas penjualan secara kredit PT. KASG dapat disimpulkan bahwa secara umum prosedur dan kebijakan perusahaan telah dijalankan dengan baik, meskipun ditemukan kesalahan berupa ketidaksesuaian informasi yang terdapat dalam bukti kas masuk dengan informasi yang terdapat pada dokumen pendukungnya akan tetapi kesalahan ini tidak mempengaruhi prosedur yang telah ditetapkan tersebut.
4. Hasil keseluruhan analisis sistem pengendalian internal terhadap aktivitas penjualan kredit dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal PT. KASG atas aktivitas penjualan dengan menggunakan sistem secara kredit telah berjalan cukup efektif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hariyono, A, J. 2011. *Dasar-dasar Akuntsnsi Jilid II Edisi 7*. Yogyakarta : STIE YKPN
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Empat*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Kurniawati, E. 2010. *Evaluasi Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Studi Kasus Pada PT. "Y" Semarang*. Semarang : STIE Pelita Nusantara
- Lumempouw, G. Ilat, V. dan Wangkar, A. 2015. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods International*. Manado : Universitas Sam Ratulangi
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat
- Saputri, H, S. dan Khairano, K. 2014 *Analisis Sistem Informasi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Batavia Prosperindo Finance Tbk Palembang*. Palembang : STIE MDP
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Wulandari, D. 2012. *Evaluasi Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Piutang Dagang Guna Mengefektifkan Prosedur Penjualan Kredit Dan Meminimalkan Terjadinya Piutang Tak Tertagih Pada PT. Duta Centro Kencana*.